

Hankintaprosessin tehokkuuden arviointi.



Valmistavan teollisuuden ammattilaisena tiedät, että päivät täyttyvät nopeasti rutiineista, kiireestä ja palohälytyksistä. Harvoin ehdit pysähtyä miettimään:

"Toiminko oikeasti tehokkaasti - vai vain kiireisesti?"

Tämä oma-arviointityökalu on suunniteltu antamaan sinulle **ajatuksia, näkökulmia alihankinnan kehittämiseen**. Se ei ole myyntipuhe eikä tuotedemo.

Se on peili, joka auttaa tunnistamaan:

- ✓ Missä käytät aikaa, joka ei tuota arvoa
- ✓ Mitkä prosessit hidastavat sinua turhaan
- ✓ Mitä riskejä et ole ehkä huomannut
- ✓ Missä on suurin potentiaali parantaa omaa suoriutumistasi

Lopputulos? Selkeämpi käsitys siitä, mitä digitaaliset työkalut (kuten Qimtek) voisivat käytännössä merkitä juuri SINUN arjessasi - ei yleisellä tasolla, vaan konkreettisesti.

Osa 1: Toimittajien löytäminen ja hallinta

1. Kuinka monta tuntia viikossa käytät keskimäärin toimittajien etsimiseen ja kartoittamiseen?

- ☐ Alle 2 tuntia
- ☐ 2–5 tuntia
- ☐ 6–10 tuntia
- ☐ Yli 10 tuntia

Miksi tämä on tärkeää:

Jos käytät merkittävän osan ajastasi pelkkään etsimiseen, menettäisit mahdollisuuden keskittyä strategiseen työhön ja neuvotteluihin.

2. Kun tarvitset uuden toimittajan erikoisosaamiseen (esim. 5-akselinen CNC, vaativa pintakäsittely), kuinka varma olet, että löydät KAIKKI potentiaaliset toimittajat markkinoilta?

- 1 = En lainkaan varma, löydän vain tutut
- 5 = Erittäin varma, tunnen koko markkinan

Pohdittavaksi:

Mitä liiketoimintamahdollisuuksia saattaa jäädä käyttämättä, jos markkinanäkemyksesi on rajallinen?

3. Kuinka usein sinulla on ollut tilanne, jossa nykyinen toimittaja on ylikuormitettu, mutta et löydä nopeasti vaihtoehtoa?

- ☐ Viikoittain
- ☐ Kuukausittain
- ☐ Vuosittain
- ☐ Erittäin harvoin

Kriittinen kysymys:

Millä tavalla tämä vaikuttaa oman tuotantosi toimitusvarmuuteen ja asiakaslupauksiin?

4. Arvioi väite: "Minulla on reaaliaikainen näkemys toimittajieni kapasiteettiin ja konekantoihin."

- 1 = Täysin eri mieltä
- 5 = Täysin samaa mieltä

Menestystekijä:

Parhaat ostajat tietävät aina mihin toimittajilla on kapasiteettia ENNEN kuin kysyvät tarjousta.

Osa 2: Tarjousprosessien hallinta

5. Kuinka monta erityyppistä järjestelmää/työkalua käytät yhden hankinnan läpivientiin (sähköposti, Excel, ERP, toimittajarekisteri jne.)?

- ☐ 1–2
- ☐ 3–4
- ☐ 5–6
- ☐ Yli 6

Tehokkuushaaste:

Mitä enemmän järjestelmiä, sitä suurempi riski tiedon katoamiseen ja virheiden syntymiseen.

6. Onko sinulla tilanne, jossa lähettämäsi tarjouspyynnöt eivät ole standardoituja, mikä tekee tarjousten vertailusta vaikeaa?

- ☐ Kyllä, jatkuvasti ongelma
- ☐ Joskus haasteena
- ☐ Ei, prosessi on standardoitu

Päätöksenteon laatu:

*Epästandardoidut tarjoukset
= vertailematonta dataa
= huonommat ostopäätökset.*

7. Kuinka kauan keskimäärin kestää saada riittävästi tarjouksia yhteen tarjouspyyntöön?

- ☐ 1–3 päivää
- ☐ 4–7 päivää
- ☐ 1–2 viikkoa
- ☐ Yli 2 viikkoa

Kilpailuetu:

*Nopeampi tarjousprosessi
= nopeampi reagointi asiakkaiden tarpeisiin
= parempi kilpailukyky.*

8. Mikä prosentti lähettämistäsi tarjouspyynnöistä jää kokonaan vastaamatta tai saat vain 1–2 vastausta?

- ☐ Alle 10 %
- ☐ 10–30 %
- ☐ 31–50 %
- ☐ Yli 50 %

Tehottomuuden hinta:

Jokainen vastaamaton tarjouspyyntö on hukattu aika ja mahdollisuus.

Osa 3: Riskit ja toimitusvarmuus

9. Arvioi: "Jos suurin toimittajani lopettaisi toiminnan huomenna, pystyisin nopeasti löytämään korvaavan kumppanin."

- 1 = Täysin eri mieltä, olisi kriisi
- 5 = Täysin samaa mieltä, minulla on vaihtoehdot

Strateginen riski:

Toimittajariippuvuus on yksi suurimmista riskeistä hankinnoissa

10. Kuinka usein joudut tekemään hankintapäätöksiä puutteellisella tiedolla toimittajan kyvykkyydestä?

- ☐ Harvoin - minulla on aina riittävä tieto
- ☐ Joskus - otan tietoisesti riskiä
- ☐ Usein - aina ei ole aikaa selvittää kaikkea
- ☐ Jatkuvasti - teen päätöksiä "vatsatuntumalla"

Ammattimaisen ostajan dilemma:

*Nopeus vs. varmuus.
Entä jos voisit saada molemmat?*

Osa 4: Kustannustehokkuus ja tulosvastuu

11. Pystytkö objektiivisesti todistamaan esimiehillesi, että saat hankittavalle osalle parhaan markkinahinnan?

- ☐ Kyllä, minulla on selkeä kilpailutusdata
- ☐ Osittain, mutta perustuu pitkälti kokemukseen
- ☐ Ei, luotan nykyisiin toimittajiini

Uraa edistävä fakta:

Dokumentoitu säästö on konkreettinen mittari osaamisestasi.

12. Jos sinun tulisi tuoda 15 % kustannussäästö hankintakategoriaasi seuraavan vuoden aikana, mikä olisi suurin esteesi?

- ☐ En tiedä missä on säästöpotentiaalia
- ☐ Ei ole aikaa etsiä uusia toimittajia
- ☐ Nykyiset toimittajasuhteet estävät kilpailutuksen
- ☐ En usko, että parempia hintoja on saatavilla

Menestyksen este:

Mikä näistä on "oikea syy" ja mikä "tekosyy"?

13. Arvioi: "Meillä on selkeä prosessi seurata toimittajien suorituskkyä ja tehdä dataan perustuvia päätöksiä toimittajakannan optimoinnista."

- 1 = Ei lainkaan käytössä
- 5 = Täysin käytössä, jatkuva prosessi

Ero hyvän ja erinomaisen ostajan välillä: Systemaattinen
vs.
reaktiivinen toimittajahallinta.

Osa 5: Oma kehittyminen ja osaaminen

14. Milloin viimeksi sait positiivista palautetta esimiehiltä tai sisäisiltä asiakkailta hankintojesi tehokkuudesta ja laadusta?

- ☐ Viimeisen kuukauden aikana
- ☐ Viimeisen kvartaalin aikana
- ☐ Viimeisen vuoden aikana
- ☐ En muista

Näkyvä onnistuminen:
Hyvä työ ansaitsee tunnustuksen.
Osaatko mitata ja kommunikoida saavutuksiasi?

15. Jos saisit käyttöösi työkalun, joka:

- Yhdistää sinut automaattisesti oikeisiin toimittajiin perustuen konkreettiseen tarpeeseen
- Tarjoaa reaaliaikaisen näkymän toimittajien kapasiteettiin
- Standardoi tarjousprosessin ja mahdollistaa helpon vertailun
- Säästää 40 % ajasta toimittajien etsimisessä

...miten paljon tämä parantaisi työtyytyväisyyttäsi ja suoriutumistasi?

- 1 = Merkittävästi, muuttaisi työtäni
- 5 = Ei merkittävästi

Qimtek ei ole vain "tarjouspyyntölaatikko",

vaan se toimii ulkoistettuna hankita-assistenttinasi.

Se mahdollistaa siirtymisen

reaktiivisesta tulipalojen sammuttajasta

(osa puuttuu, etsi kuka tahansa)

proaktiiviseen strategiaan

(minulla on vaihtoehdot valmiina ja tiedän hintatason).

Pisteiden laskeminen:

Kysymykset, joissa on **asteikko 1–5**, laske yhteen.

Kysymykset, joissa on **moni valinta** anna itsellesi pisteitä seuraavasti:

Pisteytys:

- Paras vaihtoehto = 5 pistettä
- Hyvä vaihtoehto = 3 pistettä
- Heikko vaihtoehto = 1 piste
- Huonoin vaihtoehto = 0 pistettä

Älä stressaa tarkkuudesta

- tässä ei ole kyse "läpäisemisestä", vaan silmien avaamisesta.

Palaa niihin yksittäisiin kysymyksiin, joissa pisteesi olivat matalimmat.

Nämä ovat sinun suurimmat pullonkaulas ja samalla suurimmat mahdollisuutesi parantaa.

TULOSTEN TULKINTA

Jos pistesummasi on:

- **60-75 pistettä:** Hankintaprosessinne on erittäin tehokasta. Qimtek voisi kuitenkin tarjota vielä laajemman toimittajaverkoston ja automatisoida rutiinitehtäviä.
- **40-59 pistettä:** Merkittävää tehostamispotentiaalia. Qimtek voisi säästää viikkoja aikaa vuodessa ja parantaa päätöksenteon laatua.
- **20-39 pistettä:** Huomattavat pullonkaulat prosesseissa. Qimtek tarjoaisi välittömän parannuksen tehokkuuteen ja toimitusvarmuuteen.
- **Alle 20 pistettä:** Kriittinen tilanne. Qimtek voisi mullistaa hankintaprosessit ja vapauttaa ajan strategiseen työhön.

Qimtek Sourcing

Sakarias Liimatainen

sakarias.liimatainen@qimtek.se

050-346 1818

